

ძლიერი მეწარმეობა საქართველოში



საინფორმაციო ცნობარის ამ გამოცემაში:

Nr. 1/ 2019

- ღირებული შეთავაზება - ღირებული შეთავაზებით ბაზარზე წამყვანი პოზიციის დაკავება
- ახალი შემოთავაზება: Start-up მენეჯმენტის სემინარი
- ბიზნეს აკადემია



დანიელ მათერი,

ოპერაციული დირექტორი

BPN Georgia

ღირებული შეთავაზება - ღირებული შეთავაზებით
ბაზარზე წამყვანი პოზიციის დაკავება

როგორც საგაზეთო სტატიის შემთხვევაში მკითხველი ხშირად სათაურის მიხედვით იღებს გადაწყვეტილებას, წაიკითხავს თუ არა სტატიას, ისეთივე გადაწყვეტი მნიშვნელობის შეიძლება იყოს თქვენს მიერ ერთ წინადადებაში ჩამოყალიბებული შეთავაზება თქვენი კომპანიის ფეისბუქ ან ვებ გვერდზე, რომელიც თქვენს მომხმარებელს თქვენი შეთავაზების უკეთ გაცნობის სურვილს აღუძრავს.

«გამოიყენე ჩვენთან ღამისთევის უნიკალური შესაძლებლობა და განიცადე ქალაქი როგორც მისმა ადგილობრივმა მკვიდრმა». ამ რამდენიმე წინადადებით ცდილობს ბინის მეპატრონე Airbnb - ზე საკუთარი საცხოვრებლისთვის რეკლამის გაკეთებას. რა უნდა ახასიათებდეს ტიპიურ ღირებულ შეთავაზებებს Airbnb - ზე?

1. შეპირება უნდა იყოს მოკლე და ლაკონური. ყოველი სიტყვა გულდასმით უნდა შეირჩეს, რათა შეთავაზება ცხადად დახასიათდეს და წინააღმდეგობა გამოიწვიოს. არცერთი სიტყვა ზედმეტი არ უნდა იყოს.
2. ღირებული შეთავაზება უნდა აჩვენებდეს, როგორ აუმჯობესებს ის მომხმარებლის ცხოვრებას ამ შემოთავაზების მიღებით.
3. ღირებული შეთავაზება მომხმარებლის ხმას უნდა ირეკლავდეს. Airbnb - ის შემთხვევაში იმ სიტყვების გამოყენება ხდება, რომელთაც თავად მომხმარებლები იყენებენ შეფასებებსა და უკუკავშირებში, რათა საკუთარი გამოცდილება Airbnb - სთან მიმართებაში გაუზიარონ სხვებს. ამით პოტენციური კლიენტების გულს მოიგებთ.

4. ღირებული შეთავაზება უნდა აჯამებდეს ერთ წინადადებაში ძირითად სათქმელს და წამოსწევდეს წინა პლანზე, რას აკეთებს Airbnb - ი უკეთ, ვიდრე მისი კონკურენტები. როგორც მაგ. ტრადიციული სასტუმროები სთავაზობენ განუმეორებელ განცდას და ავთენტურობას.

სპეციფიკური, პრობლემის გადაჭრაზე ორიენტირებული, ექსკლუზიური, ღირებული და გამოყენებითი შეთავაზებები შეგვიძლია გავაკეთოთ, რომ პოტენციური მომხმარებლები ნამდვილ მომხმარებლებად ვაქციოთ.



სწორედ ასეთი ღირებული შეთავაზებების წყალობით Airbnb - იმ დაარსებიდან (2008 წელი) დღემდე სანიმუშო Start-up კარიერა გაიკეთა და ბოლო წლების ყველაზე დიდ მოვლენად იქცა ტურისტულ სამყაროში. დღეს დღეისობით Airbnb - ის საშუალებით 4 მილიონზე მეტი ღამის გასათევი ადგილის შერჩევა შესაძლებელია 191 ქვეყანაში. ამით Airbnb - ი უფრო დიდია, ვიდრე ნებისმიერი სხვა სასტუმრო ქსელი მსოფლიოში. Airbnb - ი ბოლო წლებია საქართველოშიც ძალიან აქტუალური გახდა. 2015 წელს 2'500 ღამის გასათევი ადგილი დარეგისტრირდა. 2017 წელს კი უკვე 11'000.

ვისწავლოთ ისეთი წარმატებული კომპანიებისგან, როგორც Airbnb - ი არის და დავფიქრდეთ, რა

Airbnb Book unique homes
and experience a city like a
local.

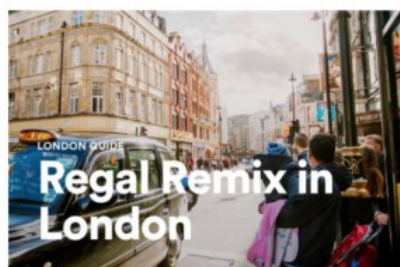
Where
Anywhere

When
Anytime

Guests
1 guest ▾

Search

FOR YOU HOMES EXPERIENCES PLACES





ვიქტორ დუნდუა

BPN Georgia

ფილიალის ხელმძღვანელი

ახალი შემოთავაზება: Start-up მენეჯმენტის სემინარი

თანამედროვე მსოფლიოში ახალი ბიზნესის წამოწყების ნამდვილი ციებ - ცხელება დგას. ინტერნეტის, გლობალიზაციის და საბაზრო ეკონომიკის პირობებში წარმატებული კომერციული საქმიანობა ბევრი ადამიანის მისწრაფებად იქცა. გასული საუკუნეების კერპებს თუ მეფეები, ხელოვანები და მეცნიერები წარმოდგენდნენ, დღეს შთაგონების წყაროდ იღონ მასკი, მარკ ცუკერბერგი, ბილ გეითსი და ჯეფ ბეზოსი იქცნენ - ბიზნესმენები, რომლებმაც ბიზნესი ნულიდან დაიწყეს და მაინც მოახერხეს, მსოფლიოც შეეცვალათ და უდიდესი კაპიტალიც დაეგროვებინათ. ახალი კომპანიის დაფუძნებას და მართვას თავისი კანონები აქვს. წარმატების უნივერსალური ფორმულა არ არსებობს. ვინც ცდილობს მიბადოს გამორჩეულ ბიზნესმენებს, დასაწყისშივე შეცდომას უშვებს: უნიკალური ბიზნესმენები არავის ბაძავენ, ისინი ახლებურად ხედავენ, ახალ პროდუქტს ქმნიან, მაგრამ საყოველთაოდ მიღებული ბიზნესის კანონების დაცვა ყველა ბიზნესმენის მოვალეობაა. სხვა დანარჩენი თვალსაზრისით კი ის უნდა იყოს უნიკალური. რაც უფრო ნაკლებად ემსგავსება ბიზნესმენი სხვებს და განსხვავებულად იაზროვნებს, მის მიერ შექმნილი პროდუქტიც უფრო გამორჩეული იქნება.



ყველა ადამიანი უნიკალურია. ჩვენი ორგანიზაცია კი ცდილობს იმ აუცილებელი ცოდნის გაზიარებას, რომლის წყალობითაც ამ უნიკალურობის წინა პლანზე წამოწევას შეძლებთ და დაინახავთ იმას, რასაც სხვები ვერ ხედავენ. ეს შეიძლება იყოს წვრილმანი, მაგრამ ყველა შემთხვევაში ეს უნდა იყოს რაიმე პრობლემის უკეთ გადაჭრის, ან რაიმე სურვილის უკეთ დაკმაყოფილების საშუალება, ვიდრე ამას ბაზარზე

სხვები ახერხებენ. თუ ეს ძირითადი პირობა დაცულია, მაშინ თქვენ შეძლებთ ააწყოთ ბიზნესი და თანმიმდევრულად განვლოთ გზა წარმატებისკენ.

დაეუფლეთ დასაწყისშივე ცოდნას, იყავით მიზანსწრაფული და ნურასდროს იტყვიით უარს თქვენს უნიკალურობაზე. ნუ გაშინებთ ფინანსების ნაკლებობა, დღეს მათი მოძიების ბევრი შესაძლებლობაა საქართველოში (გრანტები, შეღავათიანი სესხები, საინვესტიციო პლატფორმები). ნუ ფიქრობთ, რომ სხვას მეტად უმართლებს, ბიზნესი ლატარია არ არის. ბიზნესში წარმატება სწორად გათვლილი ნაბიჯების შედეგია. გათვალეთ ნაბიჯები სწორად ჩვენთან ერთად და ჩვენგან მიღებული ცოდნით.

ისწავლეთ ახალგაზრდა ბიზნესის განვითარებისა და მართვის კანონები, ისწავლეთ საკუთარი თავისთვის ურთულესი კითხვების დასმა. იყავით გულახდილი და პრინციპული საკუთარ თავთან და გახსოვდეთ, რომ წარმატებას არა მხოლოდ კარგი ბიზნესი იდეა ქმნის, არამედ სწორად შერჩეული გუნდი, დრო და ადგილი. ეს არის ერთ - ერთი უმთავრესი კანონი დამწყები ბიზნესის განვითარებასა და მართვაში. ეცადეთ, რომ ამ კანონმა თქვენს სასარგებლოდ იმუშაოს.

„თუ გსურს იყო წარმატებული, ახალ გზას უნდა დაადგე
და არ უნდა გაუყვე საყოველთაოდ მიღებულ
წარმატების გაცვეთილ ბილიკებს.“

ბიზნეს აკადემია

ჯონ დევისონ როკფელერი (1839 - 1937)



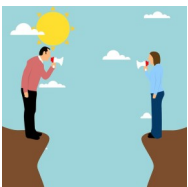
დროის მენეჯმენტის სემინარი 12.04.19 - 13.04.19

დროის მენეჯმენტის სემინარზე თქვენ სწავლობთ დროის მართვას ისე, რომ არ იყოთ მართული მის მიერ. სემინარი გეხმარებათ პრიორიტეტების სწორად განსაზღვრაში და თქვენი მიზნის შესაბამისად პირადი სამუშაო დროის სწორად დაგეგმვაში. თქვენ სწავლობთ დროის ქურდებთან გამკლავებას გრძელვადიანად.



ფინანსური მენეჯმენტის სემინარი 24.05.19 - 25.05.19

სემინარი გაგაცნობთ საწარმოს ფინანსური მართვის მნიშვნელოვან საკითხებს. უნდა და არის მონაცემებზე დაყრდნობით თქვენ სწავლობთ საწარმოს ოპტიმიზაციას და გაიაზრებთ ამორტიზაციის და სარეზერვო დანაზოგის მნიშვნელობას. საწარმოს მართვის კოკპიტი შეგიქმნით წარმოდგენას საწარმოში არსებულ ციფრებზე.



კონფლიქტის მენეჯმენტის სემინარი 28.06.19 - 29.06.19

მონაწილეები ეცნობიან კონფლიქტის წარმოქმნის მიზეზებს და კონფლიქტის სხვადასხვა სტადიაზე წინდახედულად რეაგირების გზებს. კონფლიქტურ სიტუაციაში სწორი ქცევით იქმნება კონსტრუქციული Win-Win სიტუაცია და იზღუდება სიტუაციის დესტრუქციული განვითარების ალბათობა.



მარკეტინგის სემინარი 09.09.19 - 11.09.19

სემინარზე თქვენ ისწავლით, რამდენად ცენტრალური მნიშვნელობა ენიჭება მომხმარებელს, მათ მოთხოვნილებებს და სურვილებს. თქვენ წარმოდგენა შეგიქმნებათ სრულ მარკეტინგულ მიქსზე და შეძლებთ მარკეტინგული გეგმის შემუშავებას.

რეგისტრაცია საიტზე www.bpngeorgia.ge ან ტელ. 599 87 93 41



BPN Georgia, გ. ახვლედიანი ქ. 5
0108 თბილისი
032 2 92 20 26, 599 87 93
info@bpngeorgia.ge